



HOUSE^{OF}
TENDERS

Hoe wij jou gaan helpen **winnen**

Vind jouw specialist op

Houseoftenders.nl



Herkenbaar?

Pizza-avonden, soms tot middernacht doorwerken en dan nog steeds een teleurstellend cijfer voor jouw EMVI-plan. Het ergste is nog dat jouw concurrent wel vaak met zijn plan wint. Frustrerend, want jullie zijn beter in wat je doet.

House of Tenders

Aanbestedingen winnen met onze plannen doen we al meer dan 10 jaar. De oprichter Arjan van Leest is groot geworden in de competitieve bouwsector. Nu voegen wij onze kwaliteiten toe aan andere branches, want we weten hoe we een tender moeten winnen. De inhoud is elke keer anders, maar de criteria zijn vaak hetzelfde. Wij van House of Tenders zijn goed in analyseren, eenvoudig weergeven van processen en maatregelen SMART opschrijven. Met onze aanpak winnen we 60% van de aanbestedingen waaraan wij meedoen.

Missie en visie

House of Tenders heeft als doel om marktleider te worden in het winnen van aanbestedingen met onze plannen. Dat kan alleen als we goede kwaliteit leveren. Die bereiken we door alle projecten te evalueren, klantervaringen te vragen en elke week minstens één dag te besteden aan persoonlijke verbetering. Zo blijven wij de concurrentie voor en blijven we onze plannen winnen.

“ Als je de volgende aanbesteding **écht wilt winnen, denk dan aan House of Tenders. “**





Wij helpen je de juiste richting te bepalen...

Arjan van Leest

Arjan begon in 2008 bij VolkerWessels met zijn eerste tender. Daarnaast was hij omgevingsmanager en schreef hij plannen van aanpak. In 2013 richtte hij Inter Tender Consult op. Eind 2017 is Arjan met House of Tenders een nieuw bedrijf begonnen. Arjan is sterk op hoofdlijnen, in procesmatige uitvragen en in SMART formuleren.



"Op feestjes krijg ik vaak de vraag: 'Waarom aanbestedingen? Is dat niet supersaai?' Nee, zeg ik dan. Bij het maken van een plan van aanpak komt alles naar voren wat ik in het leven leuk vind. Je werkt met veel verschillende mensen samen en je hebt veel afwisseling in wat je doet. Zo'n beetje alles in Nederland wordt aanbesteed, dus het onderwerp waar we een plan over schrijven is vaak anders. Van het bouwen van een brug tot complexe IT-systemen en van uitdenken van een nieuw horecaconcept tot het leveren van Tandartsbehandeleilanden. Ook inhoudelijk is het werk uitdagend, omdat de concurrentie steeds beter wordt. Je moet blijven verbeteren. En natuurlijk blijven winnen. Samen met collega's en klanten een overwinning vieren, dat blijft toch het mooiste."



Cristian Kleijweg

Cristian studeerde Business Management aan de Hogeschool Utrecht. Bij zijn vorige werkgever - Lek Sloopwerken uit Woerden - heeft hij ervaring opgedaan binnen de aanbestedingswereld. In 5 jaar tijd heeft Cristian circa 50 slooptenders gecoördineerd en circa 75 EMVI-plannen geschreven. Bij House of Tenders is Cristian bedrijfsleider. Hiernaast leidt hij tenderprojecten. Cristian is goed in het analyseren van opdrachtgevers en doorvragen. Op basis hiervan bepaalt hij de winnende strategie voor zowel EMVI-plannen als offertetrajecten.

Johan Troelstra

Johan studeerde bedrijfseconomie in Groningen. Sinds 2001 is hij actief in de wereld van het tenderen. Johan was bij diverse opdrachtgevers, waaronder corporates als Connexxion en heel veel MKB-bedrijven uit allerlei sectoren, verantwoordelijk voor de productie van honderden offertes met omzetwaarden van enkele tonnen tot vele miljoenen. Johan is een zeer ervaren projectmanager; analytisch sterk, resultaat gedreven en met oog voor zijn mensen.



Jorrit Carton

Jorrit wordt blij van complexe projecten. Doordat hij zeer geordend is komt hij snel tot een goed basisplan. Door zijn brede interesse en nieuwsgierigheid komt hij tot diepgang. Door zijn politieke achtergrond begrijpt hij het strategische spel. Jorrit is accuraat, resultaatgericht en bovenal prettig om mee samen te werken.



Shamilla van Wijck

Sinds 2016 helpt Shamilla de tenderwereld om plannen begrijpelijker en meer commercieel te maken. Ze visualiseert lastig uit te leggen maatregelen en geeft onze projectleiders advies hoe ze complexe zaken met beeld kunnen uitleggen. Shamilla heeft ruimtelijk inzicht en werkt snel én zorgvuldig. Ze heeft ook deze brochure opgemaakt.

... om samen stap voor stap een **winnend** plan maken!

1

Informatie ophalen

In een of meerdere sessies halen we informatie op bij de klant.

2

Structuur opzetten

We zetten de structuur op voor het plan.

3

Schrijven

Als we alle informatie hebben, dan beginnen we met het schrijven van het concept.

4

Reviews

Gedurende het schrijfproces reviewen wij het plan.

5

Optimalisatiesessies

Op basis van de eerste sessies en reviews bepalen we samen welke zaken we nog verder moeten uitdiepen.

6

Af schrijven

We verwerken de details in het plan.

7

Taaltoets

We laten ons plan toetsen door een taalkundige.

8

Vormgeving

We maken het plan in zijn geheel grafisch op. We maken ook kaarten, schema's, infographics, etcetera.



De hoogste kwaliteit met ons **beproeft** proces.

en winnende!

1

Ervaren team

Wij zetten een team in met aantoonbare goede resultaten als het gaat om de gevraagde kwalitatieve criteria.

2

Snel starten

Wij starten de tender snel op en leggen de druk van de tender aan de voorkant, zo zorgen we dat we in de tijd ruimte houden om de details goed uit te werken.

3

Interne kick-off

Onze projectleider en planschrijver onderzoeken waar de uitdagingen van het project liggen en bepalen een conceptoplossing. Zo zijn we goed voorbereid als we de eerste sessie met onze klant hebben en bereiken we samen meer diepgang.

4

Interne review

Onze projectleider reviewt minimaal één keer het plan.

5

Externe review

Wij laten onze stukken twee keer door een senior toetsen die buiten de tender staat. Zo voorkomen we tunnelvisie en krijgt het plan meer detail.

6

Taaltoets

Een taalkundige toetst ons plan op spelling, grammatica en stijl. Zo weten we zeker dat we een taalkundig perfect plan afleveren.

7

Evaluatie

Wij evalueren al onze projecten met onze klant. Dit doen wij gratis. Zo blijven wij leren en zorgen we dat we de beste blijven.

Altijd op zoek naar verbetering in onszelf.



Coaching

Al onze planschrijvers worden minimaal 1x in de maand gecoacht door een senior schrijver. Coaching is onder meer gericht op structuur, strategie, onderscheidend vermogen en processen.



Cursussen

Onze planschrijvers volgen relevante cursussen, zoals UAV-gc, Lean en risicomanagement.



School of Tenders

Eén keer per maand behandelen wij gezamenlijk een thema om zo meer verdieping te zoeken in ons werk. De lessen worden gegeven door interne specialisten of een externe spreker. Onderwerpen die o.a. aan bod komen: strategie en structuur opzetten, processen en maatregelen opzetten, efficiënt en effectief werken, reviewen, stakeholdersanalyses en risicodossiers maken.

Een winnende tender heeft de juiste vormgeving

Vormgeving is bij tenders belangrijk. Als een beoordelaar de plannen ziet liggen, dan heeft hij of zij hier direct een oordeel over. Wij willen natuurlijk dat de jury bij ons plan direct het beste gevoel heeft, dan staan we al met 1-0 voor.

Omdat het belang van iedere tender voor een inschrijvende organisatie verschilt bieden wij verschillende vormgevingspakketten aan:



Eenvoudig

Dit is de beste keuze als het budget beperkt is. We maken het plan netjes op met uitgelijnde tekst, een frisse kaft en gebruiken bestaande standaardafbeeldingen.



Standaard

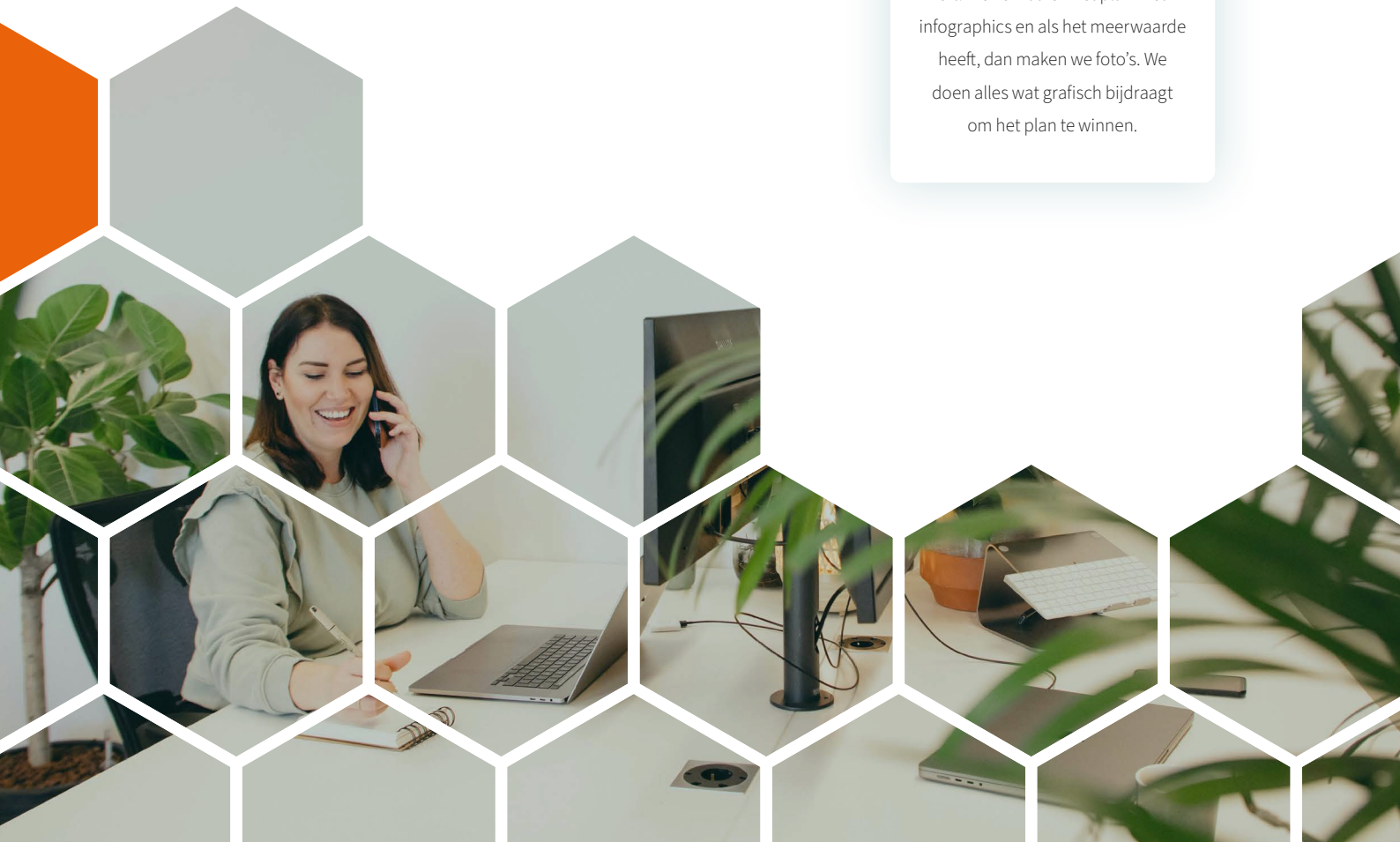
Als je goed voor de dag wilt komen of als er veel specifieke afbeeldingen nodig zijn om je aanbod uit te leggen, dan is dit pakket het meest geschikt. We ontwerpen afbeeldingen specifiek passend bij het project. Dit doen we voor het plan en voor de bijlagen.

Meest gekozen!



Must-win

Als een tender écht gewonnen moet worden, dan halen we alles uit de kast. We plannen met onze projectleider en senior vormgever een sessie in om de strategie te verbeelden. Op basis van de input maakt onze vormgever twee concepten die we aan het tenderteam voorleggen. Het gekozen concept werken we verder uit. We verfraaien het plan met infographics en als het meerwaarde heeft, dan maken we foto's. We doen alles wat grafisch bijdraagt om het plan te winnen.





Dit doen we met een paar heldere voorwaarden.

- ✓ Onze prijzen zijn exclusief btw.
- ✓ De opdracht is afgerond na het aanleveren van het definitieve plan.
- ✓ Indien klant besluit om de opdracht tussentijds te beëindigen (bijvoorbeeld vanwege een no-bid beslissing) - verrekenen we de tot dat moment gemaakte kosten plus kosten voor bezettingsverlies van onze planschrijver á 1 werkweek.
- ✓ Mocht er sprake zijn van meerwerk, dan melden wij dit schriftelijk bij de klant. Pas na schriftelijk akkoord van de klant voeren wij dit uit.
- ✓ Op al onze offertes en overeenkomsten zijn de algemene voorwaarden van House of Tenders B.V. van toepassing. Deze voorwaarden zijn gepubliceerd op onze website, liggen ter inzage op ons kantoor en worden op verzoek kosteloos aan u toegezonden.
- ✓ U bent als klant verantwoordelijk voor het juist en tijdig indienen van de geëiste indieningsstukken. Uitsluiting van een aanbesteding als gevolg van het niet goed of niet tijdig indienen, wijzen wij als House of Tenders nadrukkelijk van de hand.
- ✓ U bent als klant verantwoordelijk voor het voldoen aan de eisen van de aanbestedende dienst die na eventuele gunning aan u gesteld worden. Denk hierbij -maar niet uitsluitend- aan het in bezit zijn van bepaalde ISO-certificaten, voldoen aan referenties en het tijdig aanleveren van een gedragsverklaring aanbesteden. Verantwoordelijkheid voor het voldoen aan deze eisen wijzen wij als House of Tenders nadrukkelijk van de hand.
- ✓ Doorbelasting bezettingsverlies. In geval House of Tenders bezettingsverlies oploopt door toedoen van externe omstandigheden aan kantzijde, berekenen wij deze uren aan u door als meerwerk.
- ✓ Spoedtarief. Voor werkzaamheden die binnen 48 uur na aanvraagdatum dienen te worden uitgevoerd hanteren wij een spoedtarief van 150% t.o.v. onze reguliere uurtarieven.

House of Tenders is specialist in het maken van een plan van aanpak. Overige diensten -mits niet expliciet op het prijzenblad aangegeven- bieden wij niet aan. Tot deze aanbieding behoort dus niet het meehelpen van het gereedmaken van referentie-documenten, het invullen en uploaden van overige indieningsstukken en/of andere diensten van administratieve of juridische aard.

Kosten

Wij maken altijd een kostencalculatie op basis van onze uurtarieven, het aantal sessies, schrijfturen, projectleidersuren

en grafische vormgeving. De kosten per project variëren. Wij baseren onze kosten op complexiteit van de tender, de verwachte concurrentie en met name het aantal bladzijden en bijlagen dat is toegestaan.

Betalingsregeling

Als betalingsregeling hanteren wij:

- ✓ 75% bij opdrachtverlening.
- ✓ 25% bij het aanleveren van het definitieve plan.
- ✓ Onze facturen dienen uiterlijk binnen 14 dagen na factuurdatum te worden voldaan.

Dit zijn de **specialisten** van House of Tenders.



Cristian

Partner & project-
leider | €150



Arjan

Partner & senior project-
leider & reviewer | €160



Johan

Hoofd tender-
management | €150



Jorrit

Projectleider & medior
planschrijver | €130



Gerlien

Medior planschrijver | €120



Anna

Medior planschrijver | €120



Martijn

Planschrijver | €97,50



Claire

Planschrijver | €97,50



Pieter

Planschrijver | €97,50



Steven

Planschrijver | €97,50



Nina

Planschrijver energie-
transitie | €100



Matisse

Planschrijver & omgevings-
manager | €97,50



Wendy

Officemanager



Shamilla

Teamleider & senior
vormgever | €100



Elise

Medior vormgever | €97,50



Bart

Medior vormgever | €97,50



Féline

Taalkundige | €92,50



Zaya

Taalkundige | €92,50



Dieuwertje

Taalkundige | €92,50



Noor

Taalkundige | €92,50

Een greep uit onze tevreden klanten

